

# ▶ LE PRÊT ACHAT-REVENTE OU PRÊT RELAIS

I - [Acheter avant de vendre](#)

II - [Le fonctionnement du prêt relais](#)

III - [Les 3 principales formules de prêts relais :](#)

- [Formule 1 : le prêt relais accompagné d'un prêt amortissable classique](#)
- [Formule 2 : le prêt relais avec « franchise totale »](#)
- [Formule 3 : le prêt relais « sec »](#)
- [Les garanties](#)

IV - [L'avis de Meilleurtaux.com](#)



**Acheter avant de vendre,  
comment faire ?**

**Les critères clefs de mise  
en place,**

**À prévoir, le coût de votre  
prêt relais.**

Points clefs : le montant accordé est souvent limité à 70 % du prix de vente, ce qui occasionne des frais financiers supplémentaires qu'il faut anticiper (pour 63 000 € de prêt sur 7 mois environ, cela représente 1 470 € de frais au total).

## I - Acheter avant de vendre :

Presque 40 % des acquéreurs de bien immobilier revendent un bien pour réaliser leur nouvelle acquisition.

Si vous êtes déjà propriétaire de votre résidence principale et que vous décidez d'acheter une nouvelle maison ou un nouvel appartement, votre réflexe naturel consistera alors à essayer de vendre d'abord votre bien existant, et d'utiliser le produit de cette vente pour contribuer à l'achat de votre nouveau bien.

Malheureusement, vous allez rapidement percevoir la difficulté de cette opération. Faire coïncider la date de la vente avec celle de l'achat s'avère presque mission impossible pour les raisons suivantes :

- d'autres acheteurs s'intéressent au même logement que vous, et il faut donc procéder à votre acquisition rapidement,
- il n'est pas question pour vous de « brader » votre résidence actuelle, vous avez donc besoin d'un certain délai pour la vendre dans les meilleures conditions.

Vous allez donc être confronté à un problème de décalage de trésorerie puisqu'il va falloir procéder au paiement de votre achat immobilier avant de disposer du produit de la vente de votre bien actuel. Les banques et établissements de crédit ont mis au point des montages financiers dont l'objectif est précisément d'apporter une solution à ce problème. De manière générale, ces montages financiers sont regroupés sous l'intitulé « prêt relais ».

## II - Le fonctionnement du prêt relais :

Le principe de base est simple. Vous avez besoin dans l'immédiat de la somme immobilisée dans votre propriété actuelle pour acheter votre nouveau logement. Le prêteur va donc vous avancer une partie de cette somme, sous la forme d'un prêt relais, c'est-à-dire d'un prêt dont vous ne remboursez que les intérêts (vous n'amortissez pas le capital). Ce prêt est destiné à être soldé lors de la vente de votre bien actuel.

Selon les établissements et les diverses formules, le montant de cette avance s'établira entre 50 % et 80 % de la valeur du bien à vendre. Si besoin, le prêteur aura recours à une expertise de votre bien, à ses frais, pour en déterminer la valeur en fonction de sa localisation et de ses qualités architecturales. C'est un excellent moyen d'obtenir une estimation fiable et objective !

Les établissements spécialisés dans le financement immobilier ont fait un effort tout particulier sur les prêts relais, qui sont devenus un de leurs produits phares. C'est souvent chez ce type d'établissement que vous trouverez actuellement le plus de souplesse dans cette catégorie de prêt. Les prêts relais sont des prêts personnalisés prenant en compte les caractéristiques spéciales de chaque opération : frais de location pendant une certaine période, décalage de revenus, frais complémentaires... Par exemple, il pourra, en cas de besoin, vous être accordé un prêt complémentaire traditionnel (amortissable) pour compléter le budget nécessaire à votre acquisition.

### III - Les 3 principales formules de prêt relais :

#### 1 - Formule 1 : le prêt relais accompagné d'un prêt amortissable classique :

Le prêteur vous avance une certaine quotité (jusqu'à 80 %) de la valeur du bien à vendre. Il complète votre besoin de financement par un prêt amortissable. Vous remboursez chaque mois, dès le départ, les intérêts du prêt relais plus les échéances du prêt classique (qui, elles, incluent les intérêts et l'amortissement du capital).

- Exemple -

Pour vous permettre de comparer utilement les différentes formules proposées, les données de l'opération ci-dessous seront rappelées à l'identique pour chacune des formules présentées :

- vous achetez une maison de 150 000 €. En incluant les frais annexes (notaire, garantie...), votre besoin réel de financement se monte à 161 000 € ;
- vous estimez pouvoir vendre votre appartement 90 000 € ;
- le prêteur vous avance la somme de 63 000 €, soit 70 % de la valeur de votre appartement sous la forme d'un prêt relais sur 12 mois au taux de 3,30 % ;
- le prêteur vous propose un prêt complémentaire amortissable d'un montant de 98 000 € sur 15 ans dont le taux d'intérêt fixe se monte à 3,40 % ;
- nous prenons l'hypothèse que le prêt relais est remboursé au 7<sup>ème</sup> mois, ce qui correspond à la durée moyenne nécessaire pour vendre un bien.

Le tableau suivant indique les mensualités et le coût total des prêts :

	<b>7 premiers mois</b>	<b>173 mois restants</b>	<b>Coût total des prêts</b>
Mensualité prêt relais	173 €	0 € (soldé)	1 211 €
Mensualité prêt amortissable	696 €	696 €	27 241 €
<b>Total cumulé des prêts</b>	<b>869 €</b>	<b>696 €</b>	<b>28 452 €</b>

Cette solution de financement est simple et elle s'avère également intéressante en terme de coût final. Par contre, il est possible que l'échéance totale mensuelle soit supérieure à votre capacité d'endettement, en tout cas jusqu'à la vente effective de votre maison qui permettra de rembourser votre prêt relais. Dans ce cas, la formule suivante peut mieux vous correspondre.

#### 2 - Formule 2 : le prêt relais avec « franchise totale » accompagné d'un prêt amortissable avec « différé d'amortissement » :

Ce montage est conçu pour alléger vos charges mensuelles pendant la période où votre bien n'est pas encore vendu. Il associe un prêt relais à un crédit à long terme. Le prêt relais est accordé pour une période de 24 mois. Il est assorti d'une période de « franchise totale », ce qui signifie que les intérêts ne sont pas remboursés mensuellement mais en une seule fois, à l'échéance en même temps que le capital emprunté.

Cette période de franchise totale peut s'étendre jusqu'à 12 mois. A son terme (dans le cas bien entendu où vous n'avez toujours pas vendu le bien et soldé le prêt), vous payez mensuellement et durant les 12 mois suivants les intérêts dûs, majorés des intérêts cumulés de la 1<sup>ère</sup> année.

Afin d'alléger encore davantage vos charges initiales, le prêt amortissable complémentaire peut lui-même être assorti d'un « différé d'amortissement » pendant une période de 24 mois, période pendant laquelle vous ne rembourserez que les intérêts sans amortir le prêt.

Le tableau suivant vous permet d'effectuer un comparatif avec la formule précédente :

	<b>7 mois</b>	<b>173 mois</b>	<b>Coût total des prêts</b>
Mensualité prêt relais	0 €	0 € (soldé)	1 280 €* et
Mensualité prêt amortissable	278 € (intérêts)	717 € (amortissement intérêts)	26 108 €
Total cumulé des prêts	<b>278 €</b>	<b>717 €</b>	<b>27 388 €</b>
Comparaison avec la Formule 1			+ 1 064 €

\* Cette somme est remboursée en une fois et est ajoutée au 63 000 € du prêt relais lors de son solde définitif.

Cette solution présente l'avantage d'alléger vos charges mensuelles dans l'attente de la vente de votre logement. En revanche, le coût final est plus important.

### 3 - Formule 3 : le prêt relais sec :

Si le produit escompté de la vente de votre bien est égal ou supérieur au coût de votre acquisition, vous n'avez besoin que d'une « avance » sans prêt à long terme associé. Ce type de prêt est appelé « prêt relais sec ». Les conditions financières et d'octroi d'un prêt relais sec sont moins favorables que celles des prêts relais associés à un long terme car la rentabilité pour le prêteur est très faible voire nulle.

Le prêt relais sec est utile dans l'exemple suivant :

- vous vendez une maison 160 000 € afin d'acheter un appartement de 100 000 €,
- le coût total de votre acquisition (frais de notaire inclus) se monte à 106 900 €,
- vous obtenez un prêt relais de 106 900 € afin de financer immédiatement votre achat sans attendre d'avoir revendu votre bien.

Dans ce cas, le taux d'intérêt du prêt peut se monter à 4,10 % et vous solderez ce prêt au bout de 7 mois.

Le tableau suivant met en évidence le coût d'une telle opération :

	<b>7 mois</b>	<b>Coût total</b>
Mensualité avec intérêts mensuels	365 €	2 555 €
Mensualité avec intérêts reportés	0 €	2 660 €

## **5 - Les garanties :**

Le niveau des garanties prises par les banques obéit à un principe d'équilibre simple. Le montant de la garantie en faveur du prêteur (sous forme d'une hypothèque, d'un privilège de prêteur de deniers ou de la caution d'un organisme spécialisé) doit être au moins égal au montant total du prêt accordé, prêt relais plus prêt amortissable.

Dans notre exemple, le montant total accordé est de 161 000 € : les garanties seront prises à hauteur de ce montant. La garantie sera prise sur le bien objet du prêt à hauteur de 150 000 €, assortie d'une garantie complémentaire à hauteur de 11 000 €, voire 15 000 € pour « arrondir » sur le bien en vente.

Selon l'opération réalisée et votre profil d'emprunteur, ces garanties peuvent être de différentes natures et leurs coûts en dépendront. Le mécanisme détaillé des garanties est expliqué sous la rubrique « Caution ou hypothèque ? » .

## **IV - L'avis de Meilleurtaux.com :**

Le prêt relais a parfois mauvaise réputation, essentiellement à cause de son coût qui peut grever substantiellement le budget d'une opération immobilière. Aujourd'hui, compte tenu du niveau relativement bas des taux d'intérêt, cette objection est moins justifiée.

Il est important de noter qu'à l'exception des prêts relais secs, le prêteur est peut faire un effort significatif sur les conditions du prêt relais proprement dit, afin d'avoir l'opportunité de vous accorder un prêt immobilier traditionnel. Il aura également l'occasion de faire preuve de souplesse et d'imagination dans le montage proposé afin de s'adapter du mieux possible à votre budget prévisionnel.

Enfin, il sera particulièrement utile pour ce type de financement d'étudier et de négocier au mieux les frais annexes de l'opération (frais de dossier, frais de garantie...) qui peuvent alourdir le coût de l'opération.